

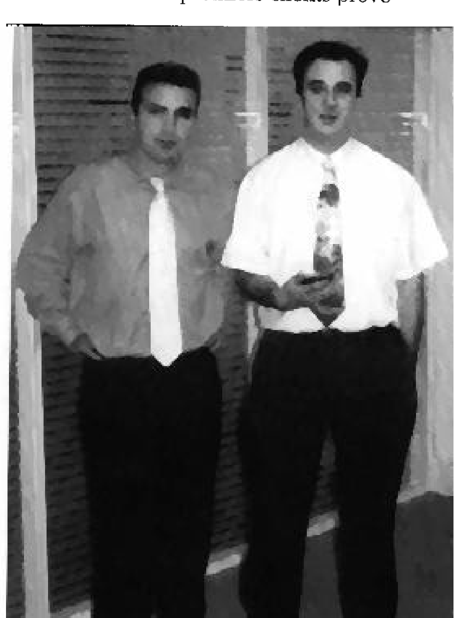
N° & Date parution : n° 12 01/09/2000
(N° & Date of Issue)
Fréquence / Periodicity : mensuelle / monthly
Diffusion/circulation : 50000

Les @lizés soufflent du côté d'Elsa

Désormais mensuelle, la rubrique "Zoom" va vous permettre de découvrir comment le marché des PDA occupe une place de plus en plus prépondérante dans le monde de l'entreprise.
Penchons-nous aujourd'hui sur la jeune société 7DistriInfo, qui a équipé les commerciaux du constructeur informatique Elsa avec sa solution logicielle @lizés.

Team Palmtops : *pouvez-vous nous présenter @lizés de façon succincte ?*
7DistriInfo : @lizés offre une solution complète, dont le but est d'optimiser la chaîne de l'information commerciale. En d'autres termes, notre offre permet de mettre en relation les données enregistrées par des PDA sous PalmOS avec l'Intranet de l'entreprise. Ainsi, le directeur commercial pourra directement consulter tous les résultats agrégés, sous forme de tableaux de bord.

TP : *il semblerait que la grande distribution représente votre fer de lance ?*
7D : même si nos premiers clients provenaient du monde de la grande distribution, nous nous sommes rapidement aperçus que notre logiciel pouvait aisément s'adapter à tous les types d'activités : visiteurs médicaux, opticiens, revendeurs, ...


Didier Brochet Directeur Commercial et Claude Dubois développeur d'@lizés.

TP : *vous personnalisez donc votre logiciel pour chacun de vos clients ?*
7D : oui et ce, de manière systématique : la trame reste la même mais tous les champs sont modifiables. Grâce à cette adaptabilité, nous faisons en sorte que le logiciel corresponde à 100 % aux besoins du client.

TP : *pouvez-vous nous parler à présent de vos tarifs ?*
7D : bien que nous ayons trois types de tarification (location, location avec option d'achat et achat), la majorité de nos clients opte pour la location. La raison en est simple : celle-ci comprend les Palm, les modems, l'hébergement sur notre serveur, la formation, la personnalisation du logiciel ainsi que le support technique. Tous nos contrats se trouvent signés pour un minimum d'un an. Les tarifs s'échelonnent de 600 à 1500 francs par mois et par commercial, les prix variant en fonction de la force de vente.

TP : *pourquoi préférer la location à l'achat du logiciel ?*
7D : nous avons tout à fait la possibilité de vendre le logiciel, de conseiller un serveur... Cependant, nos contrats de location comprennent tous les services, y compris l'hébergement du serveur dans nos locaux : le client opte ainsi pour la tranquillité. D'autre part, la location donne la garantie de voir son logiciel et ses machines évoluer au cours du temps.

TP : *quel est l'état de la concurrence en Europe ?*
7D : elle existe en Europe et même en France. Cependant, aucune société n'offre de solution totalement intégrée comme la nôtre, c'est-à-dire capable de faire transiter les données de la main du commercial au bureau du directeur marketing par une simple synchronisation. Tout cela s'opère par l'entremise d'une solution totalement transparente pour l'entreprise.

TP : *avez-vous été tenté parfois de développer votre produit sur une autre plate-forme que le Palm ?*
7D : certains de nos clients auraient voulu un logiciel tel que le nôtre sur un PC portable.



Type Client et Société
Type de Clients ☐ Prospect ☑ Client
Type Certification Client ☐ C.V. ☑ C.C. ☐ C.E.
Nombre d'employés ☐ 1-10 ☑ 11-50 ☐ 51-250 ☐ 251-500 ☐ 501-1000 ☐ > 1000
Prev Menu Next

> Les formulaires de saisie (ici clients et produits) utilisent au maximum les cases à cocher et les boutons radio afin de simplifier l'entrée de données.

Toutefois, nous restons fidèles à notre concept de départ. Notre but consiste à proposer un logiciel simple, dans une petite machine à même de recueillir des notes à tout moment et disposant d'une grande autonomie. Elle doit pouvoir se rendre n'importe où, du linéaire au stock, sans opposer de barrage entre l'interlocuteur et le client. Nous avons trouvé toutes ces qualités dans le Palm : voilà pourquoi nous resterons fidèles à cette plate-forme. En revanche, nous ne nous interdisons pas de proposer par la suite d'autres PDA sous PalmOS, tels que Visor, TRGpro, ...

TP : *le choix d'une machine sans clavier, peu courant dans l'esprit d'une majorité de gens, ne vous ferme-t-il pas certaines portes ?*
7D : au contraire, nos prospects découvrent un concept réelement innovant(et il nous incombe de le leur prouver) et une excellente alternative aux PC portables. Beaucoup



N° & Date parution : n° 12 01/09/2000
(N° & Date of Issue)
Fréquence / Periodicity : mensuelle / monthly
Diffusion/circulation : 50000

d'ailleurs regrettent d'avoir fait précédemment le choix du portable : il s'agit d'un investissement lourd, contraignant et surtout, dont on n'exploite que 10 % des capacités.

TP : *le Visor vous permettrait facilement d'ajouter un module de lecture de code-barres. Y avez-vous songé ?*
7D : nous y avons réfléchi et sommes prêts à l'intégrer, mais curieusement, ce type de fonctionnalité ne semble pas être la priorité de nos clients. En revanche, nous travaillons actuellement sur un projet pour des agents immobiliers utilisant un appareil photo Palmpix.

Afin de nous rendre compte de l'efficacité d'@lizés, nous avons suivi lors de sa tournée un commercial qui travaille pour le constructeur informatique Elsa.

Team Palmtops : *auparavant, quelle était votre méthode de travail ?*
Joaquin Albertos : comme beaucoup de commerciaux, j'utilisais le tandem papier, crayon.

TP : *en quoi l'utilisation du PDA a amélioré votre manière de travailler ?*
JA : tout d'abord, il m'a valu un énorme gain de temps, puisqu'il me fallait auparavant une heure chaque soir pour saisir toutes les informations accumulées au cours de la journée. D'autre part, la division marketing dispose à présent d'une vue beaucoup plus synthétique ; en allant plus loin, on se trouve même en mesure de mieux connaître les produits de la concurrence.

TP : *pouvez-vous nous en dire plus à ce sujet ?*
JA : @lizés intègre un module qui nous permet lors de notre arrivée sur le point de vente de saisir en quelques clics l'état des linéaires. Les renseignements vont du nombre de produits à leur présence en façade, en passant par leur disposition précise.

TP : *lorsque vous avez terminé votre journée, quelle opération effectuez-vous avec votre Palm ?*
JA : j'envoie mon travail chez Elsa à l'aide d'un modem à 33600 bauds. A cet effet, ma société m'a communiqué un numéro gratuit que mon Palm compose automatiquement. Une fois l'opération terminée, je suis sûr que toutes mes données de la journée ont été sauvegardées tandis que je recevais les dernières mises à jours, concernant aussi bien les stocks, les références ou même - le cas échéant – les améliorations logicielles.

TP : *où se situent selon vous les défauts d'@lizés ?*
JA : j'apprécierais de pouvoir ajouter des notes concernant le point de vente, les changements de vendeurs, les départs en vacances... Cela ne représente pas un défaut en soi mais plus une amélioration à envisager.



> Un commercial manifestement ravi d'utiliser un Palm dans son travail...

TP : *quelles sont les fonctionnalités que vous aimeriez voir ajoutées au logiciel ?*
JA : un client mail, s'il pouvait être intégré dans l'application, m'éviterait de longues procédures souvent répétitives : envoi d'un driver, communication des spécifications techniques d'un nouveau produit...

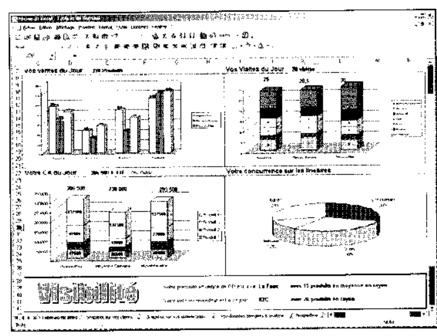
Propos recueillis par Grégory Nguyen et Eric Le Yavanc.

Côté coulisses : les secrets du développeur

Team Palmtops : quels outils avez-vous utilisé pour développer @lizés ?
Claude Dubois : @lizés a été entièrement développé à l'aide de Satelite Forms, tandis que nous avons choisi Scot Sync pour la partie synchronisation. Celle-ci s'effectue vers des bases de données Oracle, grâce à un programme réalisé en Visual Basic.

TP : le fait d'avoir retenu Oracle ne vous ferme-t-il pas certaines portes à cause de l'investissement lourd qu'il constitue ?
CD : le cas s'est déjà présenté ; voilà pourquoi nous allons bientôt proposer SQL et dans six mois, Access. Ainsi, nous nous adapterons sans problème à toutes les tailles d'entreprises.

TP : demain, vous comptez mettre en ligne votre viewer ; qu'adviendra-t-il de la sécurité ?
CD : dès que cette solution sera en place, nous aurons recours à deux serveurs, l'un contenant les bases Oracle, l'autre hébergeant le site Internet. Entre eux deux, il y aura un pont, ainsi qu'un Firewall.



> Le module de visualisation : @lizés Viewer offre une vue synthétique des informations. Son exploitation se fait via un navigateur Internet classique.